

**ANALISIS USAHA PETERNAKAN PLASMA CACING
POLA KEMITRAAN DENGAN CV. RAJ ORGANIK
DI KOTA MALANG**

SKRIPSI

Oleh :

**Hanin Nurmawati Sari
NIM. 145050101111030**



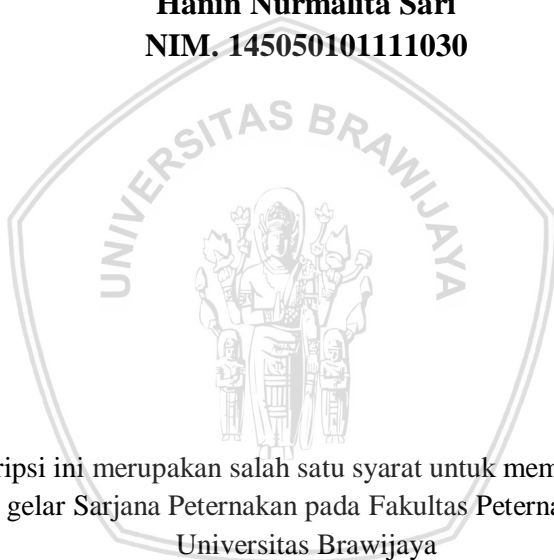
**PROGRAM STUDI PETERNAKAN
FAKULTAS PETERNAKAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2018**

**ANALISIS USAHA PETERNAKAN PLASMA CACING
POLA KEMITRAAN DENGAN CV. RAJ ORGANIK
DI KOTA MALANG**

SKRIPSI

Oleh :

**Hanin Nurnalita Sari
NIM. 145050101111030**



Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh
gelar Sarjana Peternakan pada Fakultas Peternakan
Universitas Brawijaya

**PROGRAM STUDI PETERNAKAN
FAKULTAS PETERNAKAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2018**

**ANALISIS USAHA PETERNAKAN PLASMA CACING
POLA KEMITRAAN DENGAN
CV. RAJ ORGANIK DI KOTA MALANG**

SKRIPSI

Oleh :

Hanin Nurmalita Sari
NIM. 145050101111030

Telah dinyatakan lulus dalam ujian Sarjana
Pada Hari/Tanggal : 13 April 2018

Pembimbing Utama :

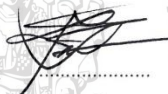
Prof. Dr. Ir. Budi Hartono, MS
NIP. 196001281987011001

Tanda Tangan Tanggal

 17-05-2018


Pembimbing Pendamping :

Prof. Dr. Ir. Zaenal Fanani, MS
NIP. 195812121986011001

 04-05-2018

Dosen Penguji :

Anie Eka Kusumastuti, S.Pt. M.Sc
NIP. 198005292005012001

 22-05-2018

Dr. Ir. Sri Minarti, MP
NIP. 196101221986012001

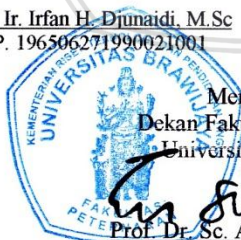
 18.5.2018

Dr. Ir. Irfan H. Djunaidi, M.Sc
NIP. 196506271990021001

 21-05-2018

Mengetahui:

Dekan Fakultas Peternakan
Universitas Brawijaya



Prof. Dr. Sc. Agr. Ir. Suyadi, MS

NIP. 196204031987011001

Tanggal : 22-05-2018

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Surabaya tanggal 08 April 1996, merupakan anak pertama dari dua bersaudara, putri pertama Bapak Kaseno dan Ibu Rukiyah. Pada tahun penulis lulus dari SDN Pakis III/370 Surabaya pada tahun 2008. Pada tahun 2011 penulis menyelesaikan pendidikan sekolah menengah pertama di SMPN 42 Surabaya dan pada tahun 2014 penulis lulus dari SMA GIKI 2 Surabaya.

Penulis melanjutkan pendidikan S1 dengan mengikuti Seleksi Nasional Masuk Perguruan Tinggi Negeri (SNMPTN) pada tahun 2014. Selama menjadi mahasiswa penulis pernah mengikuti kegiatan magang pada tahun 2016 di CV. RAJ Organik yang diadakan oleh BOS FAPET UB. Penulis melaksanakan kegiatan PKL (Praktek Kerja Lapang) di PT. Vega Nusa Agrita Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur. Penulis juga tercatat sebagai Mahasiswa Bagian Sosial Ekonomi Fakultas Peternakan Universitas Brawijaya tahun 2017.

ANALYSIS OF WORM PLASMA FARMING PARTNERSHIP OF RAJ ORGANIC Ltd AT MALANG CITY

Hanin Nurmalita Sari¹, Budi Hartono², and Zaenal Fanani²

¹Student Social Economy Departement, Faculty of Animal Science, Brawijaya University, Malang

²Lecturer Social Social Economy Departement, Faculty of Animal Science, Brawijaya University, Malang

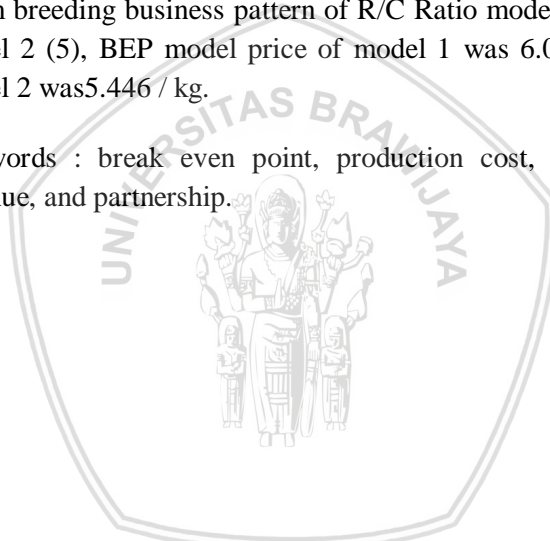
Email : haninnurmalita08@gmail.com

ABSTRACT

This research was conducted at worm plasma farming in partnership of “RAJ Organik” Ltd Malang city starting from January 15th - January 26th, 2018. The purpose of this study were to analyze : (i) cost of production and revenue from profit of model 1 and model 2 worm plasma partnership and; (ii) revenue cost ratio (R / C) and Break Even Point (BEP) of those model. The data collection by using purposive sampling with 20 respondents. Primary data was obtained by purposive sampling method while secondary data collected from core companies and literature reviews. The results showed that economic analysis on production costs for the highest value of land lease model 1 was IDR 212. 500 while model 2 was IDR 128.208; the highest worm medium model 1 was IDR 130.417 and model 2 was IDR 69,583. The profit of plasma farmers (model 1) was IDR 3.281.352 and (model 2) was IDR 3.249.483. The lowest profit of model 2 was IDR -116.783. The total business capital model 2 (IDR 105.100.000) greater

than model 1 (IDR 60.070.000). Based on the highest business feasibility indicators (R/C Ratio) on model 1 (8,40) and model 2 (8,49). In addition BEP price of model 1 was IDR 12.614/kg and model 2 was IDR 8.916/kg. It can be concluded that worm breeder pattern of production cost model 1 was IDR 281.454 and model 2 was IDR 293.643, receipt of model 1 was IDR 1.270.431 and model 2 was IDR 1.472.254, profit model 1 was IDR 988.977 and model 2 was 1.122.578. A worm breeding business pattern of R/C Ratio model 1 (4) and model 2 (5), BEP model price of model 1 was 6.089/kg and model 2 was 5.446 / kg.

Keywords : break even point, production cost, R/C ratio, revenue, and partnership.



ANALISIS USAHA PETERNAKAN PLASMA CACING POLA KEMITRAAN DENGAN CV. RAJ ORGANIK DI KOTA MALANG

Hanin Nurmalita Sari¹, Budi Hartono², dan Zaenal Fanani²

¹Mahasiswa Bagian Sosial Ekonomi Fakultas Peternakan,
Universitas Brawijaya, Malang

²Dosen Bagian Sosial Ekonomi Fakultas Peternakan,
Universitas Brawijaya, Malang

Email : haninnurmalita08@gmail.com

RINGKASAN

Agribisnis peternakan merupakan segala aktivitas bisnis yang terkait dengan kegiatan budidaya ternak, industri hulu, industri hilir, dan lembaga-lembaga pendukung. Agribisnis tersebut merupakan salah satu bidang yang sangat penting bagi hajat hidup masyarakat dan memiliki potensi dijadikan sebagai penggerak utama ekonomi nasional. Cacing tanah digolongkan sebagai hewan invertebrata yang memiliki keunggulan dan potensi kegunaan yang luar biasa mengagumkan. Diantaranya untuk menjaga keseimbangan lingkungan, karena cacing tanah ini mempunyai kemampuan untuk memusnahkan bahan organik limbah ternak, atau limbah rumah tangga yang diubahnya menjadi bahan organik yang berguna untuk meningkatkan kesuburan tanah. CV. RAJ Organik merupakan salah satu perusahaan yang menggunakan sistem kemitraan, dimana CV. RAJ Organik sebagai inti dan peternak cacing sebagai plasma. Rumusan masalah penelitian ini yaitu (i) Berapa besar biaya produksi, penerimaan dan keuntungan

usaha peternakan cacing pola kemitraan dengan CV. RAJ Organik; (ii) Berapa nilai *revenue cost ratio* (R/C) dan tingkat *Break Even Point* (BEP) pola kemitraan dengan CV. RAJ Organik

Penelitian ini dilaksanakan di peternak plasma kemitraan dengan CV. RAJ Organik, Malang. CV. RAJ Organik memiliki beberapa unit kemitraan peternak plasma cacing di wilayah Jawa Timur. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya biaya produksi, penerimaan dan keuntungan usaha peternakan cacing pola kemitraan di CV. RAJ Organik pada model 1 dan model 2; serta mengetahui kelayakan usaha peternakan cacing melalui perhitungan *revenue cost ratio* (R/C) dan tingkat *Break Even Point* (BEP) pola kemitraan dengan CV. RAJ Organik. Teknik pengambilan data yang digunakan dengan cara sengaja (*purposive sampling*) sebanyak 20 responden. Pengumpulan data dilakukan pada tanggal 15 Januari – 26 Januari 2018. Data primer diperoleh dengan *interview* secara langsung kepada responden sedangkan data sekunder didapatkan dari perusahaan inti dan *review literature*.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa peternakan plasma cacing berdasarkan analisa ekonomi untuk sewa lahan tertinggi pada model 1 (Rp. 212. 500) dan pada model 2 (Rp. 128.208); media cacing tertinggi pada model 1 (Rp. 130.417) dan pada model 2 (Rp. 69.583). Keuntungan peternak plasma pada model 1 (Rp. 3.281.352/periode) dan model 2 (Rp. 3.249.483/periode). Keuntungan terendah terdapat pada model 2 (Rp. -116.783/periode) yang dapat dikatakan rugi. Tetapi total modal usaha pada model 2 (Rp. 105.100.000) lebih besar dibandingkan model 1 (Rp. 60.070.000). Berdasarkan indikator kelayakan usaha tertinggi R/C *Ratio* pada model 1

(8,49) dan model 1 (8,40); BEP harga cacing model 1 (Rp. 12.614/kg) dan model 2 (Rp. 8.916/kg).

Kesimpulan dari penelitian ini adalah usaha peternakan cacing pola kemitraan biaya produksi model 1 (Rp. 281.454) dan model 2 (Rp. 293.643), penerimaan model 1 (Rp. 1.270.431) dan model 2 (Rp. 1.472.254), keuntungan model 1 (Rp. 988.977) dan model 2 (Rp. 1.122.578). Usaha peternakan cacing pola kemitraan nilai R/C *Ratio* model 1 (4) dan model 2 (5), tingkat BEP harga model 1 (Rp. 6.089/kg) dan model 2 (Rp. 5.446/kg.). Saran yang dapat diberikan adalah walaupun usaha peternakan cacing pola kemitraan model 1 dan model 2 dikatakan layak, namun masih lemah dalam manajemen pemeliharaan cacing terutama untuk menjaga kelembaban media cacing yang optimal agar produksi cacing setiap panen semakin stabil. Sebaiknya pada waktu penyeteran cacing mitra di beri kartu/catatan agar mengetahui berapa besar cacing yang di dapat.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah Yang Maha Kuasa, sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan baik. Skripsi “Analisis Usaha Peternakan Plasma Cacing Pola Kemitraan Dengan CV. RAJ Organik Di Kota Malang” disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Strata satu (S-1) Sarjana Peternakan pada Fakultas Peternakan Universitas Brawijaya. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis juga sangat berterima kasih kepada yang terhormat:

1. Prof. Dr. Ir. Budi Hartono, MS., selaku Pembimbing Utama dan Prof. Dr. Ir. Zaenal Fanani, MS., selaku Pembimbing Pendamping atas saran dan bimbingannya.
2. Prof. Dr. Sc. Agr. Ir. Suyadi, MS., selaku Dekan Fakultas Peternakan Universitas Brawijaya.
3. Dr. Ir. Sri Minarti, MP., selaku Ketua Jurusan Peternakan yang telah banyak membina kelancaran proses studi.
4. Dr. Agus Susilo, S. Pt, MP., selaku Ketua Program Studi Peternakan yang telah banyak membina kelancaran proses studi.
5. Anie Eka Kusumastuti, S.Pt, M.Sc selaku Koordinator Bidang Minat Sosial Ekonomi Peternakan yang telah membina kelancaran proses studi.
6. Anie Eka Kusumastuti, S.Pt, M.Sc, Dr. Ir. Sri Minarti, MP., dan Dr. Ir. Irfan H. Djunaidi, M.Sc, selaku penguji atas masukan dan saran selama Ujian Sarjana.
7. Bapak Kaseno dan Ibu Rukiyah, S.Psi., selaku orang tua atas doa dan dukungannya baik secara moril maupun materil.

8. Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada semua pihak CV. RAJ Organik yang telah membantu dalam penelitian ini.
9. Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada Burhanudin Yusuf yang telah memberi motivasi penulis agar menyelesaikan skripsi ini.
10. Tidak lupa teman-teman Nafisa, Riska, Vina, dan widya yang telah memberi nasihat serta dukungan agar skripsi ini terselesaikan.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu kritik dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun selalu kami harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Akhir kata, penulis menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah berperan serta dalam penyusunan skripsi ini dari awal hingga akhir.

Malang, Mei 2018

Penulis

DAFTAR ISI

Isi	Halaman
LEMBAR PENGESAHAN	ii
RIWAYAT HIDUP	iii
ABSTRACT	iv
RINGKASAN	vi
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
DAFTAR SINGKATAN	xviii
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	4
1.5 Kerangka Pikir	4
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 <i>Review</i> Penelitian Terdahulu	8
2.2 Pola Kemitraan	9
2.3 Modal Usaha	12
2.4 Biaya Produksi	12
2.5 Penerimaan	14
2.6 Pendapatan	15
2.7 Laba	16
2.8 <i>R/C Ratio</i>	17
2.9 Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP)	17
 BAB III MATERI DAN METODE PENELITIAN	
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	19
3.2 Metode Penelitian	19

3.3	Prosedur Penelitian	19
3.3.1	Persiapan Penelitian	19
3.3.2	Pelaksanaan Penelitian	20
3.4	Variabel Penelitian	20
3.5	Analisis Data	21
3.6	Batasan Istilah	23

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1	Gambaran Umum CV. RAJ Organik	24
4.1.1	Struktur Organisasi	25
4.2	Pola Kemitraan	26
4.2.1	Aturan Umum Bergabung Kemitraan	27
4.2.1.1	Persyaratan Keanggotaan	27
4.2.2	Kontrak Perjanjian dan Sanksi	28
4.2.2.1	Aturan Kontrak Kerja	28
4.2.2.2	Aturan Tentang Sanksi Keanggotaan ...	28
4.2.3	Hak dan Kewajiban Inti	29
4.2.3.1	Aturan Tentang Level Kemitraan	29
4.2.3.2	Pembayaran	29
4.2.3.3	Harga	30
4.2.3.4	Pemilihan Bibit	30
4.2.4	Hak dan Kewajiban Plasma	30
4.2.4.1	Aturan Tentang Jumlah Pengiriman / Setoran	30
4.2.4.3	Jadwal Penyetoran	31
4.3	Karakteristik Responden	31
4.3.1	Umur Responden	32
4.3.2	Tingkat Pendidikan Responden	33
4.3.3	Pengalaman Berternak Responden	34
4.4	Modal	35
4.5	Penerimaan	37
4.6	Analisa Ekonomi Usaha	38
4.6.1	Biaya Produksi	38
4.7	Keuntungan dan Kerugian Peternak Plasma	41
4.8.	Analisa Kelayakan Usaha	44

4.8.1 <i>R/C Ratio</i>	44
4.8.2 <i>Break Even Point (BEP)</i>	46

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	49
5.2 Saran	49

DAFTAR PUSTAKA	50
-----------------------------	----

LAMPIRAN	56
-----------------------	----



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Kerangka Konsep Pemikiran	7
2. Stuktur Organisasi	25
3. Grafik Sewa Lahan.....	40
4. Grafik Media Cacing	41
5. Grafik Keuntungan dan Kerugian	43
6. Grafik R/C <i>Ratio</i>	46
7. Grafik BEP Jumlah Kilogram Cacing	48



DAFTAR TABEL

Gambar	Halaman
1. Karakteristik Umum Responden	32
2. Modal Usaha	36
3. Rata-Rata Produksi Cacing Per Periode	37
4. Biaya Sewa Lahan.....	40
5. Media Cacing	41
6. Keuntungan dan Kerugian	43
7. R/C Ratio	44
8. BEP harga cacing/kg	47



DAFTAR LAMPIRAN

Gambar	Halaman
1. Lembar Kuisioner Peternak Cacing	56
2. Surat Kerja Sama Kemitraan	60
3. Profil Peternak Cacing Model 1	61
4. Profil Peternak Cacing Model 2	62
5. Rincian Biaya Model 1	63
6. Rincian Biaya Model 2	64
7. Rincian Penerimaan Model 1	65
8. Rincian Penerimaan Model 2	66
9. Biaya Produksi Model 1 Periode 1	67
10. Biaya Produksi Model 1 Periode 2	68
11. Biaya Produksi Model 1 Periode 3	69
12. Biaya Produksi Model 1 Periode 4	70
13. Biaya Produksi Model 1 Periode 5	71
14. Biaya Produksi Model 1 Periode 6	72
15. Biaya Produksi Model 1 Periode 7	73
16. Biaya Produksi Model 1 Periode 8	74
17. Biaya Produksi Model 1 Periode 9	75
18. Biaya Produksi Model 1 Periode 10	76
19. Biaya Produksi Model 1 Periode 11	77
20. Biaya Produksi Model 1 Periode 12	78
21. Biaya Produksi Model 1	79
22. Biaya Produksi Model 2 Periode 1	80
23. Biaya Produksi Model 2 Periode 2	81
24. Biaya Produksi Model 2 Periode 3	82
25. Biaya Produksi Model 2 Periode 4	83
26. Biaya Produksi Model 2 Periode 5	84
27. Biaya Produksi Model 2 Periode 6	85
28. Biaya Produksi Model 2 Periode 7	86

29. Biaya Produksi Model 2 Periode 8	87
30. Biaya Produksi Model 2 Periode 9	88
31. Biaya Produksi Model 2 Periode 10	89
32. Biaya Produksi Model 2 Periode 11	90
33. Biaya Produksi Model 2 Periode 12	91
34. Biaya Produksi Model 2	92
35. Contoh Perhitungan Biaya Produksi Model 2	93
36. Dokumentasi Penelitian	95



DAFTAR SINGKATAN

UU	= Undang-undang
CV	= <i>Comanditaire Venotschap</i>
RAJ	= Rumah Alam Jaya
R/C Ratio	= <i>Revenue Cost Ratio</i>
BEP	= <i>Break Even Point</i>
KOA	= Kerjasama Operasional Agribisnis
TC	= <i>Total Cost</i>
TFC	= <i>Total Fixed Cost</i>
TVC	= <i>Total Variable Cost</i>
TR	= <i>Total Revenue</i>
Q	= <i>Quantity</i>
P	= <i>Price</i>
π	= Pendapatan
R	= <i>Revenue</i>
C	= <i>Cost</i>
KTP	= Kartu Tanda Penduduk
KTA	= Kartu Tanda Anggota
SD	= Sekolah Dasar
SMP	= Sekolah Menengah Pertama
SMA	= Sekolah Menengah Atas

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Agribisnis peternakan merupakan segala aktivitas bisnis yang terkait dengan kegiatan budidaya ternak, industri hulu, industri hilir, dan lembaga-lembaga pendukung. Agribisnis tersebut merupakan salah satu bidang yang sangat penting bagi hajat hidup masyarakat dan memiliki potensi dijadikan sebagai penggerak utama ekonomi nasional. Usaha peternakan bahkan mampu meningkatkan ekonomi pedesaan dan sekaligus meningkatkan pendapatan masyarakat desa (Sutawi, 2007).

Usaha skala besar inilah pemicu persaingan pasar sehingga usaha ternak besar menguasai harga pasar dan skala kecil atau peternak rakyat menjual hasil ternaknya dengan harga dibawah biaya produksi. Usaha membantu peternak dalam mengatasi masalah tersebut, maka pemerintah melalui UU No.18 tahun 2009 tentang Peternakan dan Kesehatan Hewan, pasal 30 menganjurkan untuk melakukan kerjasama dengan pihak lain terutama dalam bidang penanaman modal (Fitrizi, 2012). Usaha pembinaan yang dilakukan pemerintah untuk memberdayakan peternak kecil. Hal ini disebutkan pula dalam UU No. 18 pasal 31 ayat 1 bahwa peternak dapat melakukan kemitraan usaha di bidang budidaya ternak berdasarkan perjanjian yang saling menguntungkan dan berkeadilan. Lebih jauh dijabarkan pada ayat 2 UU No. 18 tahun 2009 bahwa kemitraan usaha dapat dilakukan dengan perusahaan peternakan (Fitrizi, 2012)

Pola kemitraan merupakan suatu bentuk kerja sama antara pengusaha dengan peternak dari segi pengelolaan usaha

peternakan. Dalam kemitraan pihak pengusaha dan peternak harus mempunyai posisi yang sejajar agar tujuan kemitraan dapat tercapai dimana dalam hal perhitungan tentang biaya produksi diatur sepenuhnya oleh perusahaan yang disepakati bersama oleh peternak. Pada hakekatnya kemitraan adalah sebuah kerja sama bisnis untuk tujuan tertentu dan antara pihak yang bermitra harus mempunyai kepentingan dan posisi yang sejajar (Salam, dkk., 2006).

Usaha peternakan cacing tanah dapat secara monokultur dan terpadu. Peternakan usaha cacing tanah sebagai usaha monokultur paling banyak dilakukan peternak. Hal ini karena umumnya peternak tidak memiliki usaha lain yang dapat dipadukan dengan ternak cacing tanah. Usaha peternakan cacing tanah terpadu adalah usaha agribisnis yang memadukan ternak sapi dengan ternak cacing tanah, kedua macam usaha agribisnis ini saling menguntungkan. Limbah atau kotoran dari ternak sapi dapat dimanfaatkan sebagai lahan makanan cacing tanah. Biasanya yang dijadikan komoditas utama adalah ternak sapi, sedangkan cacing tanah hanya sebagai usaha sampingan. (Palungkun, 2010)

Usaha cacing tanah harus didukung oleh perangkat organisasi yang dinamis dan manajemen yang sehat. Oleh karena itu untuk kesinambungan dan kelanjutan usaha cacing tanah, sebaiknya dibentuk atau dihimpun koperasi pembudidaya cacing tanah. Kemitraan usaha dapat dijalin dengan berbagai lembaga bisnis yang berkaitan terhadap komoditas yang diusahakan. (Rukmana, 1999).

Peluang usaha yang berhubungan dengan budidaya cacing tanah dapat berupa produksi kascing yang dijual sebagai pupuk tanaman, pembibitan cacing dan biomassa cacing untuk pemenuhan kebutuhan bahan pakan ternak,

bahan baku obat-obatan, bahan baku makanan dan minuman, dan bahan campuran kosmetik (Mubarok, 2003). Cacing tanah *Lumbricus Rubellus*, *African Night Crawler*, *Eisenia Fetida* digolongkan sebagai hewan avertebrata (tidak bertulang belakang) sehingga sering disebut binatang lunak. Binatang ini sering dijumpai di tempat-tempat lembab (Palungkun, 2010). Pemeliharaan cacing di bagi menjadi 2 Model yaitu model 1 menggunakan rumah cacing di tanah dan model 2 menggunakan rumah cacing dari batako.

Sistem kemitraan merupakan kerjasama yang di dalamnya perusahaan inti menyediakan sarana produksi, bibit cacing dan pelayanan bagi peternak plasma. Sistem kontrak merupakan kerjasama yang didalamnya peternak plasma membeli bibit cacing sesuai dengan level mitra. Kota Malang merupakan salah satu wilayah pengembangan peternakan cacing di Provinsi Jawa Timur. CV. Rumah Alam Jaya Organik merupakan salah satu usaha yang menjalankan usaha peternakan cacing dengan sistem kemitraan di Kota Malang.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas dapat di rumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Berapa besar biaya produksi, penerimaan dan keuntungan model 1 dan model 2 usaha peternakan cacing pola kemitraan dengan CV. RAJ Organik?
2. Berapa nilai *Revenue Cost Ratio* (R/C) dan tingkat *Break Even Point* (BEP) model 1 dan model 2 pola kemitraan dengan CV. RAJ Organik?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui dan membandingkan besarnya biaya produksi, penerimaan dan keuntungan model 1 dan model 2 usaha peternakan cacing pola kemitraan di CV. RAJ Organik.
2. Mengetahui dan membandingkan kelayakan usaha peternakan cacing melalui perhitungan *Revenue Cost Ratio* (R/C) dan tingkat *Break Even Point* (BEP) model 1 dan model 2 pola kemitraan di CV. RAJ Organik.

1.4 Kegunaan Penelitian

Selain berguna untuk menambah pengetahuan bagi peneliti diharapkan penelitian ini mempunyai berguna sebagai:

1. Bahan informasi dan pertimbangan bagi peternak cacing di Kota Malang
2. Bahan informasi bagi masyarakat umum
3. Bahan informasi bagi mahasiswa yang akan melakukan penelitian sejenis di waktu yang akan datang.

1.5 Kerangka Pikir

Cacing tanah termasuk salah satu makhluk hidup penghuni tanah yang memberikan banyak manfaat bagi tatanan kehidupan manusia. Multi manfaat cacing tanah antara lain adalah dapat menyuburkan lahan pertanian, meningkatkan daya serap air permukaan, memperbaiki dan mempertahankan struktur tanah, meningkatkan manfaat limbah bahan organik, bahan makanan ikan serta pakan ternak, umpan memancing ikan, dan sebagai bahan untuk industri obat serta industri kosmetika. Potensi multimanfaat cacing tanah ini sekarang makin ditingkatkan ke arah komersial dan finansial sebagai

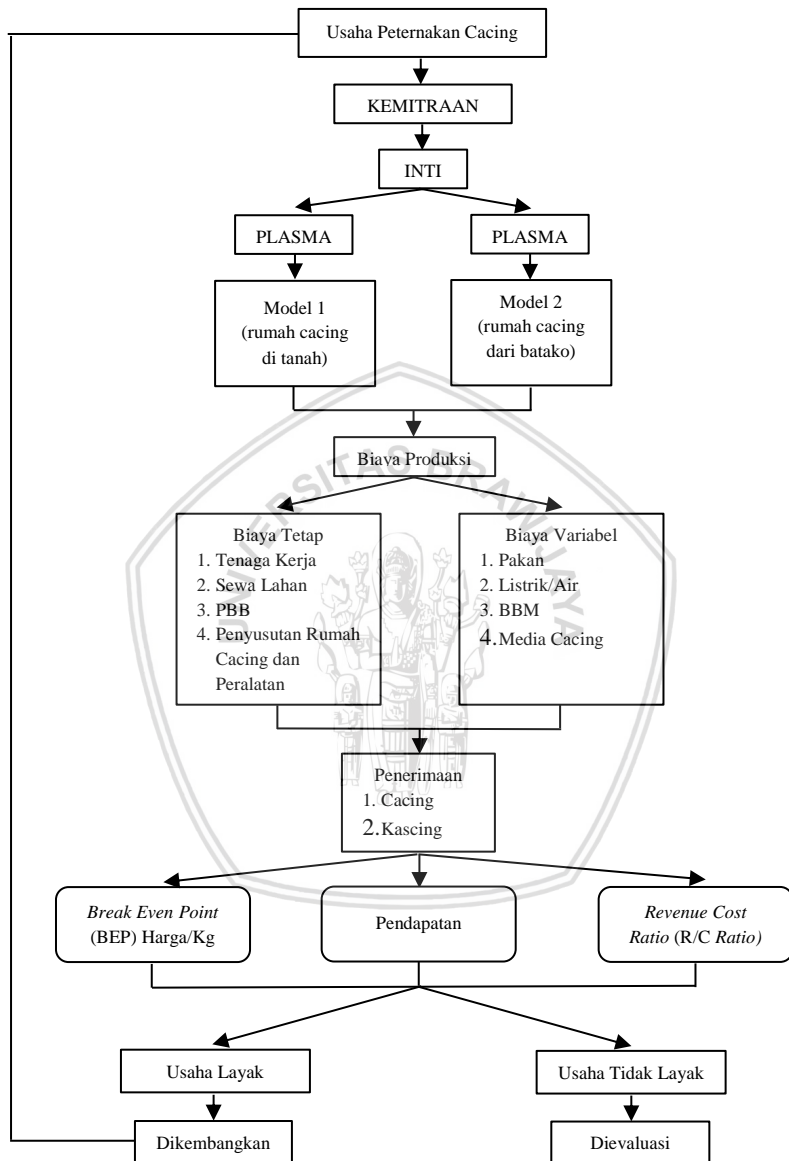
salah satu cabang usaha yang menguntungkan. Cacing tanah baik dibudidayakan secara intensif dengan berorientasi agribisnis (Rukmana, 1999).

Keberhasilan usaha ditentukan oleh faktor-faktor seperti pengadaan input, operasional usaha maupun pemasaran output. Berdasarkan faktor-faktor tersebut juga dapat ditentukan keberhasilan suatu usaha peternakan cacing. Pengembangan usaha peternakan cacing membutuhkan modal yang tidak sedikit. Adanya biaya yang tinggi menuntut suatu usaha peternakan mengejar hasil usaha yang memiliki keuntungan atau manfaat secara finansial. Manfaat finansial tersebut yang bertujuan untuk mengetahui seberapa jauh kelayakan usaha tersebut dapat dijalankan agar memperoleh keuntungan.

Usaha peternakan cacing pola kemitraan mengeluarkan modal tetap yang meliputi pembelian atau sewa lahan dan rumah cacing. Pada usaha peternakan cacing modal tidak tetap meliputi media cacing, pakan dan lainnya. Pengeluaran dari usaha peternakan cacing pola kemitraan adalah biaya produksi yang terdiri dari biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*), kemudian penerimaan adalah hasil dari penjualan cacing dan penjualan kascing. Keuntungan penerimaan dengan total biaya produksi yang di eluarkan. Nilai *Revenue Cost Ratio* (R/C *Ratio*) merupakan nilai efisiensi dari usaha, diperoleh dengan membagi antara total penerimaan dengan total biaya produksi yang dikeluarkan. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) bertujuan untuk mengetahui jumlah penjualan minimum agar usaha peternakan cacing tidak mengalami kerugian. Nilai kelayakan usaha didapatkan dengan cara membagi total penerimaan dengan total biaya (R/C *Ratio*) dan laba (keuntungan). Berdasarkan

hasil perhitungan dapat disimpulkan lebih layak mana usaha peternakan cacing berdasarkan pemeliharaan pada model 1 (rumah cacing di tanah) atau pada model 2 (rumah cacing dari batako). Skema kerangka konsep penelitian dapat dilihat pada Gambar 1.





Gambar 1. Kerangka Konsep Pemikiran

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 *Review Penelitian Terdahulu*

Umur peternak akan mempengaruhi kemampuan fisik bekerja dan cara berfikir, dimana umur seseorang berkaitan erat dengan kematangan psikologis dan kemampuan fisiologisnya. Semakin tinggi umur seseorang semakin tinggi motivasi dan tingkat kemampuan fisiologisnya hingga sampai pada titik tertentu, namun setelah melewati titik tersebut, semakin tinggi umur seseorang akan semakin menurun kemampuan fisiologisnya. Tingkat pendidikan merupakan faktor internal yang mempengaruhi motivasi peternak dalam menjalankan usahanya. Semakin tinggi tingkat pendidikan formal yang ditempuh peternak maka semakin tinggi pula tingkat motivasinya dalam menjalankan usaha (Amin, 2013).

Lama seorang anggota menekuni usaha budidaya ternak cacing juga berpengaruh terhadap produktivitas yang dihasilkan. Hal tersebut dikarenakan dalam pengembangan usaha ini diperlukan waktu yang cukup lama jika ingin produktivitas yang dihasilkan maksimal. Dengan bibit yang hanya sekitar 4-15 kg dan berkembang menjadi 100-500 kg tentunya membutuhkan waktu yang tidak singkat. Diperlukan waktu kurang lebih satu tahun untuk mempelajari dan mengembangkan usaha ini sebelum akhirnya dapat berkembang secara konstan (Hakam, 2014).

Biaya operasional usaha peternakan cacing terdiri atas biaya tetap dan biaya tidak tetap. Biaya tetap terdiri atas listrik, penyusutan kandang, dan penyusutan peralatan,

sedangkan biaya tidak tetap terdiri atas pembelian bibit, pakan, tenaga kerja, serta obat-obatan (Subkhie, 2012).

Biaya sarana prasarana budidaya ternak cacing meliputi biaya pembuatan media kolam sebagai tempat budidaya, alat-alat penunjang budidaya seperti dekomposer, cangkul, ember, dan terpal. Alat-alat tersebut sangat diperlukan dalam kegiatan operasional budidaya ternak cacing. Sehingga semakin banyak stok cacing yang berkembang, maka dibutuhkan kolam yang lebih luas untuk proses pemijahan, sehingga biaya pembuatan kolam juga semakin besar. Begitu pula dengan alat-alat pendukung lain, seperti alat dekomposer dan ember yang juga harus terus ditambah agar memudahkan dalam proses pengembangan budidaya cacing (Hakam, 2014).

Kriteria untuk mengetahui kelayakan usaha apabila RC Ratio > 1 , maka usaha ternak ayam broiler itu layak RC Ratio < 1 , maka usaha ternak ayam broiler itu tidak layak RC Ratio $= 1$, maka terjadi impas dalam usaha ternak ayam broiler tersebut, artinya tidak memberikan suatu keuntungan tetapi juga tidak rugi (Jaelani, 2013).

Hasil penjualan usaha hanya mencapai titik BEP unit dan BEP rupiah maka usaha tersebut tidak mengalami kerugian dan keuntungan (impas) sedangkan apabila menjual hasil produksi diatas BEP unit dan BEP rupiah maka usaha tersebut mendapat keuntungan, sebaliknya apabila menjual hasil produksi dibawah dari BEP unit dan BEP rupiah maka usaha tersebut mengalami kerugian (Salam, 2006).

2.2 Pola Kemitraan

Widiastuti (2002) menjelaskan bahwa pola kemitraan yang banyak dilaksanakan adalah kemitraan inti plasma. Kemitraan inti plasma adalah hubungan kemitraan dimana

peternak rakyat bertindak sebagai mitra usaha plasma dan perusahaan peternakan sebagai pembinaan melalui penyediaan sarana produksi, bimbingan teknis sampai dengan pemasaran hasil produksi.

Kemitraan menurut UU No. 9/1995 adalah hubungan usaha antara usaha kecil atau koperasi dengan usaha menengah atau besar disertai dengan bantuan pembinaan berupa peningkatan sumber daya manusia, peningkatan pemasaran, peningkatan teknik produksi, modal kerja, dan teknik perbankan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan untuk saling menguntungkan.

Sudadi (1995) menjelaskan bahwa pola kemitraan mempunyai 2 klasifikasi:

1. Perusahaan inti rakyat

Prinsip perusahaan ini adalah bertindak sebagai inti yang menyediakan bahan baku dan bantuan teknis serta bertanggung jawab pada pemasaran hasil ternak, disisi lain peternak sebagai plasma bertindak sebagai pengelola budidaya dan hasil panennya dijual kepada inti sesuai kesepakatan.

2. Perusahaan pengelola

Perusahaan ini melakukan fungsi perencanaan, bimbingan, menyediakan sarana produksi, tetapi tidak menyelenggarakan kegiatan agribisnis.

Sumardjo, dkk., (2004) menjelaskan bahwa ada beberapa jenis pola kemitraan yang telah banyak dilaksanakan yaitu:

1. Pola inti plasma, merupakan hubungan kemitraan antara peternak mandiri sebagai inti dengan peternak kecil yang disebut dengan peternak kecil.

2. Pola sub kontrak, merupakan hubungan kemitraan antara kelompok mitra dengan perusahaan mitra, yang didalamnya kelompok mitra memproduksi komponen yang diperlukan perusahaan mitra sebagai bagian dari produksinya.
3. Pola dagang umum, merupakan hubungan kemitraan antara kelompok mitra dengan perusahaan mitra, yang didalamnya perusahaan mitra memasarkan hasil produksi kelompok mitra atau kelompok mitra memasok kebutuhan yang diperlukan perusahaan mitra.
4. Pola keagenan, merupakan hubungan kemitraan yang didalamnya kelompok mitra diberi hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa perusahaan mitra.
5. Pola KOA (Kerjasama Operasional Agribisnis), merupakan hubungan kemitraan yang didalamnya kelompok mitra menyediakan lahan, sarana dan tenaga, sedangkan perusahaan mitra menyediakan biaya atau modal atau sarana lainnya untuk mengusahakan suatu komoditi.

Kemitraan adalah suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling menguntungkan dan saling memberikan manfaat antar pihak yang bermitra. Pola kemitraan di bidang peternakan adalah salah satu jalan kerjasama antara peternak kecil (plasma) dengan perusahaan swasta dan pemerintah sebagai inti (Hafisah, 2000).

2.3 Modal Usaha

Kebutuhan biaya investasi dan modal kerja dapat dipenuhi melalui dua sumber, yaitu sumber dari dalam

perusahaan dan sumber dari luar perusahaan. Sumber dalam perusahaan adalah modal yang berasal dari para investor sendiri atau modal yang dihimpun atas penjualan saham. Modal dari luar perusahaan adalah modal yang berasal dari bank, produsen mesin atau peralatan dan lembaga keuangan lainnya (Ibrahim, 2009).

Riyanto (2001) menyatakan bahwa modal dalam arti luas adalah modal dalam bentuk uang atau barang. Modal dapat dibagi menjadi modal abstrak yang bersifat relatif permanen dalam waktu tertentu dan modal konkrit yang mempunyai sifat tidak permanen. Investasi atau penanaman modal merupakan investasi dari awal yang dimiliki peternak untuk memulai usahanya. Modal dibagi menjadi dua yaitu:

1. Modal tetap (*fixed capital assets*), yang meliputi tanah dan bangunan. Modal tetap diartikan sebagai modal yang tidak habis dalam satu kali periode produksi, mengalami perputaran dalam jangka waktu yang panjang (lebih dari satu tahun).
2. Modal kerja atau modal bergerak (*worked capital assets*), yang meliputi bahan pakan, uang tunai dan bibit ternak. Jenis modal ini habis atau dianggap habis dalam satu kali periode produksi dan proses perputarannya dalam jangka waktu yang pendek atau singkat (umumnya kurang dari satu tahun).

2.4 Biaya Produksi

Biaya produksi adalah pengeluaran perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi yang akan digunakan untuk menghasilkan barang-barang produksi oleh perusahaan. Biaya produksi terdiri dari atas dua bagian utama, yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). Biaya

tetap merupakan biaya yang besarnya tidak tergantung pada jumlah produk yang akan dihasilkan, artinya biaya yang harus selalu tersedia meskipun proses produksinya tidak atau belum dilakukan. Biaya variabel merupakan biaya yang besar atau nilainya tergantung pada berapa jumlah produk yang akan dihasilkan jika jumlah produksi yang dihasilkan besar maka biaya yang diperlukan juga besar (Nirwana, 2003).

Biaya produksi dalam kegiatan usaha terdiri dari:

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang tidak dipengaruhi naik turunnya produksi yang dihasilkan seperti biaya tenaga kerja tidak langsung, penyusutan, bunga bank, asuransi dan lain sebagainya (Ibrahim, 2009).

2. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel biaya yang cenderung berubah-ubah mengikuti perubahan volume tergantung pada tingkat produksi, selain itu besarnya biaya variabel tergantung pada tingkat produksi seperti biaya tenaga kerja langsung, biaya bahan baku, biaya transportasi, biaya pemasaran dan lain sebagainya (Ibrahim, 2009).

(Riyanto, 2001) Rumus matematika dari total biaya produksi:

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC = *Total Cost* (Biaya Total) (Rp)

TFC = *Total Fixed Cost* (Total Biaya Tetap) (Rp)

TVC = *Total Variable Cost* (Total Biaya Tidak Tetap) (Rp)

2.5 Penerimaan

Soekartawi (2005) menjelaskan bahwa penerimaan adalah nilai hasil dari *output* atau produksi karena perusahaan

telah menjual atau menyerahkan sejumlah barang atau jasa kepada pihak pembeli. Selanjutnya dikatakan penerimaan perusahaan bersumber dari penjualan hasil usaha, seperti panen dari peternak dan barang olahannya.

Suratiyah (2006) menjelaskan bahwa penerimaan (*revenue*) adalah seluruh pendapatan yang diperoleh dari usaha tani selama satu periode di perhitungkan dari hasil penjualan atau penaksiran kembali. Sedangkan menurut Rahim dan Hastuti (2007) penerimaan adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual. Ditambahkan oleh Bastian (2006) menjelaskan bahwa penerimaan didefinisikan sebagai nilai uang yang diterima dari penjualan produk yang tidak mencakup pinjaman uang untuk keperluan usaha tani dan mencakup yang berbentuk benda.

Boediono (2002) menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan penerimaan (*revenue*) adalah penerimaan produksi dari hasil penjualan outputnya untuk mengetahui penerimaan total yang diperoleh dari output atau hasil produksi dikalikan dengan harga jual output. Secara matematis dapat ditulis sebagai berikut:

$$TR = Q \times P$$

Keterangan:

TR = *Total Revenue* (penerimaan total) (Rp)

Q = *Quantity* (jumlah produk) (Unit / kg)

P = *Price* (harga jual) (Rp)

Penerimaan akan timbul dari penjualan barang dan jasa, penerimaan total yaitu seluruh penerimaan dari penjualan. Total penerimaan adalah hasil perkalian dari jumlah unit yang terjual (Noor, 2008).

2.6 Pendapatan

Agustina (2012) menjelaskan bahwa pendapatan dalam usahatani adalah pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Pendapatan kotor merupakan keseluruhan hasil atau nilai uang dari usaha tani, sedangkan pendapatan bersih atau keuntungan adalah besarnya pendapatan kotor dikurangi dengan total biaya keseluruhan. Triana (2007) menjelaskan bahwa untuk menghitung pendapatan usaha perlu diketahui biaya tetap, biaya variable dan total penerimaan.

Soemarsono (2003) menjelaskan bahwa pendapatan dalam perusahaan dapat di klasifikasikan sebagai pendapatan operasi dan non operasi. Pendapatan operasi adalah pendapatan yang diperoleh dari aktivitas utama perusahaan. Sedangkan, pendapatan non operasi adalah pendapatan yang diperoleh bukan dari kegiatan utama melalui berbagai transaksi tetapi tidak semua transaksi mencerminkan timbulnya pendapatan. Dalam penentuan laba adalah membedakan kenaikan aktiva yang menunjukkan dan mengukur pendapatan kenaikan jumlah nilai nominal aktiva dapat terjadi dari:

1. Transaksi modal atau pendapatan yang mengakibatkan adanya tambahan dana yang ditanamkan oleh pemegang saham.
2. Laba dari penjualan aktiva yang bukan berupa ‘barang dagangan’ seperti aktiva tetap, surat-surat berharga, atau penjualan anak atau cabang perusahaan.
3. Hadiah, sumbangan, atau penemuan.
4. Revaluasi aktiva.
5. Penyerahan produk perusahaan, yaitu aliran penjualan produk.

Pendapatan merupakan selisih antara penerimaan total dan biaya-biaya. Tingkat pendapatan yang diperoleh dapat diketahui dengan menggunakan rumus $\pi = TR - TC$, dengan kaidah keputusan jika $TR > TC$, maka suatu usaha yang dilakukan mampu menghasilkan pendapatan.

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = Pendapatan (Rp)

TR = *Total Revenue* (Penerimaan Total) (Rp)

TC = *Total Cost* (Biaya Total) (Rp)

2.7 Laba

Laba adalah apa yang tersisa setelah dikurangkannya pengeluaran yang timbul dalam memproduksi barang dan jasa atau dari penerimaan yang diperoleh dengan menjual barang dan jasa tersebut. Laba adalah pendapatan yang dicapai oleh pemilik badan usaha setelah dikurangi semua biaya-biaya dari hasil jadi laba pengusaha merupakan selisih antara harga-harga dan biaya-biaya. Dalam kalkulasi laba semua pendapatan dan biaya baik berwujud maupun tak berwujud harus diperhitungkan (Sunaryo, 2001).

Myer dalam Suastiana dan Kayana (2005) membagi laba menjadi dua yaitu laba bersih dan laba kotor. Laba bersih diperoleh dari selisih antara total penerimaan dengan total biaya produksi, sedangkan laba kotor diperoleh dari selisih total penerimaan dengan total biaya variabel.

2.8 R/C Ratio

R/C *Ratio* merupakan singkatan dari *Return Cost Ratio*, atau dikenal dengan perbandingan antara penerimaan dan biaya. Suatu usaha dapat dinyatakan layak atau masih dalam

tingkat efisiensi apabila nilai *R/C ratio* lebih besar dari total biaya, maka semakin besar nilai *R/C ratio* maka semakin besar pula tingkat efisiensi perusahaan (Candra, 2012). Syamsuddin (2009) rumus dapat ditulis sebagai berikut:

$$\text{RC Ratio} = R/C$$

Keterangan:

R = *Revenue* peternakan cacing (Rp / periode)

C = Biaya peternakan cacing (*cost*) (Rp /periode)

Kelayakan usaha dapat dilihat dari efisiensi usaha nilai *R/C ratio* >1 maka usaha tersebut mendapat keuntungan karena penerimaan lebih besar daripada biaya produksi, namun jika nilai *R/C ratio* <1 maka usaha tersebut mengalami kerugian karena penerimaan yang diperoleh lebih rendah dari biaya produksi (Ahmad , 2011), salah satunya melalui *Recepts per Dollar Expenses* penerimaan (*revenue*) yang dihasilkan dari setiap satu *dollar* biaya (*cost*) (Soekartawi, 2002).

2.9 Analisis *Break Even Point* (BEP)

Analisis BEP adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari antara biaya tetap variabel, laba dan volume produksi. Masalah BEP baru muncul apabila suatu perusahaan disamping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap, apabila hanya adalah salah satu saja maka BEP tidak akan muncul (Riyanto, 2001). Analisis BEP hanya dapat memberikan informasi bagi suatu perusahaan pada tingkat volume berapa agar usahanya tidak mengalami kerugian dan digunakan untuk mengetahui berapa rupiah yang harus diterima dari hasil penjualan produksinya agar tidak rugi atau dengan kata lain impas.

Munawir (2002) menjelaskan bahwa nilai BEP dapat diartikan sebagai suatu keadaan dimana dalam operasi

perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian atau dengan kata lain total penerimaan sama dengan total biaya. Ditambahkan oleh Nuraini (2005), perhitungan BEP dengan menggunakan rumus aljabar dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu atas dasar harga dalam rupiah dan atas dasar unit.

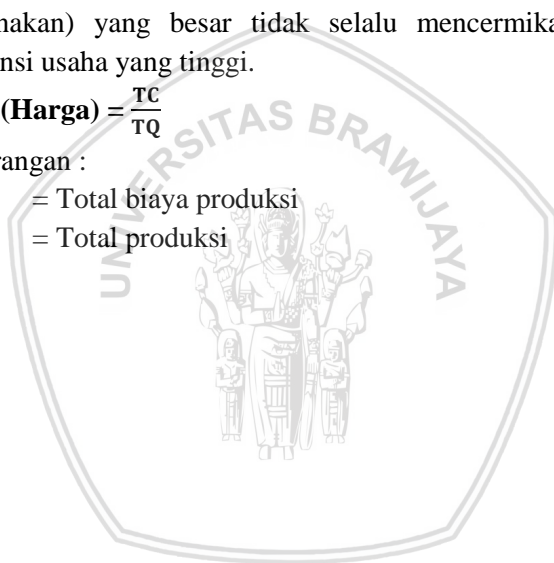
Soekartawi (2002) menjelaskan bahwa pendapatan dan keuntungan usaha tani (termasuk didalamnya usaha peternakan) yang besar tidak selalu mencerminkan tingkat efisiensi usaha yang tinggi.

$$\text{BEP (Harga)} = \frac{\text{TC}}{\text{TQ}}$$

Keterangan :

TC = Total biaya produksi

TQ = Total produksi



BAB III

MATERI DAN METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi dan waktu penelitian dilaksanakan pada 15 Januari – 26 Januari 2018 di “CV. RAJ Organik” di Kecamatan Sukun Kota Malang. Penentuan lokasi penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*) dengan pertimbangan tempat yaitu telah berdiri sejak tahun 2014, serta memiliki plasma yang jumlahnya ± 200 orang dan produksi ± 5 ton pada tahun 2017.

3.2 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode survey yang merupakan metode dengan menilai analisa kelayakan suatu usaha apakah usaha tersebut layak untuk dikembangkan atau sebaliknya, sehingga perlu adanya evaluasi dengan respondennya. Metode survey adalah pengamatan untuk mendapatkan keterangan yang baik terhadap suatu persoalan tertentu di dalam lokasi tertentu (Daniel, 2002)

3.3 Prosedur Penelitian

3.3.1 Persiapan Penelitian

a. Perizinan

Perizinan yang telah diajukan secara benar dan memenuhi persyaratan tertentu seperti proposal dan surat izin penelitian yang dikeluarkan oleh Fakultas Peternakan Universitas Brawijaya. Persyaratan dan prosedur perizinan berbeda-beda bergantung kepada jenis izin dan instansi pemberi izin.

b. Persiapan kuisioner

Persiapan penelitian dengan menyiapkan kuisioner atau daftar pertanyaan pada lampiran 1 yang telah disusun sesuai kebutuhan peneliti agar memudahkan pengumpulan data.

3.3.2 Pelaksanaan Penelitian

a. Pengambilan sampel

Pengambilan sampel peternak dilakukan dengan cara sengaja (*purposive sampling*) dengan pertimbangan bahwa responden merupakan orang yang mengetahui data-data yang dibutuhkan. Jumlah sampel sebanyak 20 peternak plasma cacing dengan pertimbangan kriteria yaitu ; peternak yang aktif melakukan penyeteran ± 40 peternak plasma cacing, dibagi menjadi dua model pemeliharaan yaitu 10 peternak plasma cacing model 1 menggunakan rumah cacing di tanah dan 10 peternak plasma cacing model 2 menggunakan rumah cacing dari batako.

b. Pengumpulan data

Pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder.

1. Pengumpulan data primer dengan cara wawancara langsung dengan peternak dengan daftar pertanyaan pada lampiran 1 yang sudah dipersiapkan terlebih dahulu.
2. Pengumpulan data sekunder dari instansi atau lembaga terkait.

3.4 Variabel Penelitian

Variabel penelitian yang digunakan yaitu besarnya biaya produksi, penerimaan, keuntungan, perhitungan *Break*

Even Point (BEP), Revenue Cost (R/C ratio) peternakan plasma cacing pola kemitraan dengan CV. RAJ Organik di Kota Malang.

3.5 Analisis Data

Data yang diperoleh dari penelitian nantinya akan dianalisis secara deskriptif dengan perhitungan menggunakan rumus-rumus ekonomi. Analisis deskriptif yaitu menganalisa dengan cara menggambarkan suatu obyek penelitian yang sesungguhnya sehingga diperoleh hasil sesuai dengan yang diharapkan. Wisadira (2004) menjelaskan bahwa analisis deskriptif merupakan penggunaan tabel-tabel dari angka yang tersedia kemudian melakukan uraian-uraian serta perhitungan dengan menggunakan rumus-rumus ekonomi sesuai dengan tujuan penelitian sehingga memberikan gambaran realistis yang ditemukan dari hasil penelitian. Data penelitian dianalisis secara deskriptif dengan menggunakan rumus-rumus ekonomi sebagai berikut :

- a. Total biaya adalah semua pengeluaran untuk proses produksi baik biaya tetap dan tidak tetap dengan penulisan rumus adalah

$$TC = FC + VC$$

Keterangan :

TC = *total cost* / biaya tetap (pemeliharaan) (Rp / periode)

FC = *fixed cost* / biaya tetap (pemeliharaan) (Rp / periode)

VC = *variabel cost* / biaya variabel (pemeliharaan) (Rp / periode)

- b. Penerimaan adalah hasil yang diterima dari penjualan *output* produksi, dengan penulisan rumus adalah :

$$\mathbf{TR = Pq \times Q}$$

Keterangan :

TR = *total revenue* / penerimaan tetap (penjualan)
(Rp / periode)

Pq = *price of quality* / harga produk / satuan
(penjualan) (Rp / periode)

Q = *quantity* / produksi (selama pemeliharaan)
(unit / kg / periode)

- c. Pendapatan adalah selisish antara total penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan oleh peternak, dengan rumus adalah :

$$\mathbf{\pi = TR - TC}$$

Keterangan :

Π = *income* / pendapatan (tiap penjualan) (Rp / periode)

TC = *total cost* / total biaya (pemeliharaan) (Rp / periode)

TR = *total revenue* / penerimaan tetap (penjualan)
(Rp / periode)

- d. Analisis *Break Even Point* (BEP) perhitungan BEP dengan rumus adalah :

$$\mathbf{BEP\ (Harga) = \frac{TC}{TQ}}$$

Keterangan :

TC = total biaya produksi (Rp / periode)

TQ = total produksi (Unit / kg / periode)

- e. Analisis R/C Ratio merupakan singkatan dari *return cost ratio* atau dikenal dengan (nisbah) perbandingan antara penerimaan dan biaya dengan rumus adalah :

$$\text{R/C} = \frac{\text{Total penerimaan}}{\text{Total biaya (TC)}}$$

3.6 Batasan Istilah

1. Peternakan cacing adalah suatu jenis komoditas cacing dengan cacing sebagai produk utamanya.
2. Model 1 adalah pemeliharaan cacing menggunakan rumah cacing di tanah.
3. Model 2 adalah pemeliharaan cacing menggunakan rumah cacing dari batako.
4. Biaya produksi adalah semua pengeluaran yang diperlukan untuk menghasilkan suatu produk usaha tani yang dinilai dengan satuan rupiah.
5. Penerimaan total adalah semua nilai *output* (cacing, dll) yang dihasilkan.
6. Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dan pengeluaran dalam usaha cacing.
7. Nilai rasio menunjukkan besarnya biaya pendapatan yang diterima untuk setiap rupiah yang dikeluarkan untuk memproduksi dalam usaha ternak.
8. *Break Even Point* adalah suatu keadaan dimana suatu perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak memperoleh keuntungan.
9. Kemitraan adalah kerjasama usaha kecil termasuk koperasi dengan usaha menengah atau usaha besar disertai pedoman dan pengembangan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum CV. RAJ Organik

Lokasi CV. RAJ Organik terletak di Jalan S. Supriadi IX No. 42 Kecamatan Sukun Kota Malang. Lokasi terdiri atas kantor dan tempat budidaya, CV. RAJ Organik di pimpin oleh bapak Abdul Azis Adam Maulida, S.T. Awalnya usaha ini berdiri pada tahun 2014, namun masih sederhana yakni berupa kotak-kotak dan bak budidaya cacing yang ditempatkan di garasi rumah. Setelah usaha ternak cacing ini berkembang dan produktif, pemilik usaha ini kemudian berusaha memperluas jaringan agar budidaya ternak cacing ini semakin luas dan pelakunya semakin banyak.

Awalnya anggota kemitraan CV. RAJ Organik hanya terdiri dari keluarga, kerabat dekat dan para tetangga yang tertarik dengan bisnis yang awalnya tampak aneh ini. Seiring berjalannya waktu, usaha ini pun berkembang pesat dan anggotanya semakin bertambah baik dari wilayah lokal maupun dari luar kota bahkan luar pulau.

Pelaksanaan tatalaksana pemeliharaan cacing dibantu oleh beberapa divisi. Pembagian divisi ini dilakukan untuk mempermudah dalam operasional tatalaksana pemeliharaan cacing. CV. RAJ Organik sebagai inti memiliki kewajiban untuk menyediakan bibit cacing, media cacing, dan pakan. Pemasaran cacing dilakukan kerja sama dengan pihak lain untuk mengolah cacing menjadi produk yang sudah siap jual.

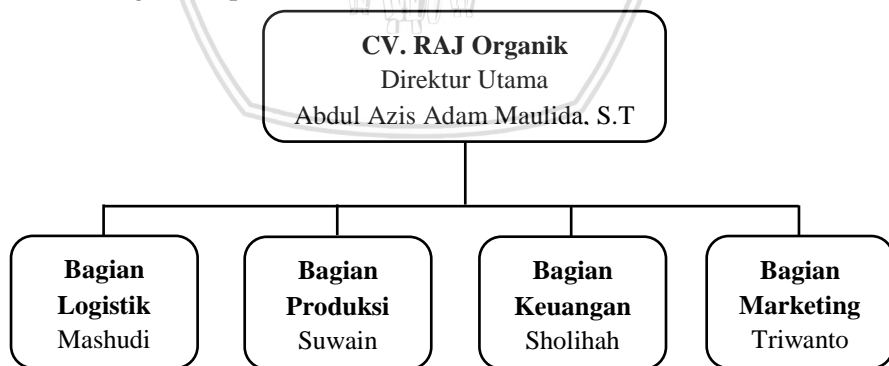
Memanfaatkan berbagai media informasi usaha ini dikenal oleh masyarakat sehingga pasar mulai bermunculan, namun karena kesulitan dalam memenuhi pasar, usaha mulai

dikembangkan dengan melibatkan orang luar untuk dijadikan sebagai anggota yang dalam usaha ini disebut dengan plasma. Sampai kini kemitraan CV. RAJ Organik terus melakukan pengembangan cabang usaha yang tidak jauh dari lokasi peternakan cacing.

Batas-batas lokasi CV. RAJ Organik yaitu di sebelah utara terdapat pemukiman warga, sebelah timur terdapat pemukiman warga, sebelah barat terdapat sekolah dasar sunan gunung jati, dan disebelah selatan terdapat persawahan. Populasi cacing yang dipelihara CV. RAJ Organik ± 5 Ton pada tahun 2017. Cacing dipelihara menggunakan rumah cacing dari batako. Lokasi CV. RAJ Organik cukup strategis dengan dengan jalan raya sehingga mudah dalam akses transportasi keluar masuk.

4.1.1 Stuktur Organisasi

Struktur organisasi memberikan gambaran yang jelas terhadap kejelasan tanggung jawab, kejelasan kedudukan dan kejelasan tugas. Struktur organisasi di CV. RAJ Organik seperti Gambar 2



Gambar 2. Struktur Organisasi

Berdasarkan gambar 2, pimpinan di CV. RAJ Organik adalah direktur utama yaitu Bapak Abdul Azis Adam Maulida, S.T. Tanggung jawab dan tugas dari struktur organisasi tersebut dapat dilihat sebagai berikut :

a. Direktur Utama

Direktur utama merupakan pemilik perusahaan dimana tugasnya direktur utama adalah berwenang memberikan keputusan dan bertanggung jawab atas segala resiko perusahaan.

b. Bagian Logistik

Logistik bertugas untuk memenuhi kebutuhan kegiatan operasional perusahaan, pembelian dan bertanggung jawab atas kebutuhan barang yang diperlukan perusahaan.

c. Bagian Produksi

Produksi bertugas memantau keadaan peternak plasma di lapangan dan bertanggung jawab atas hasil produksi cacing dari peternak plasma.

d. Bagian Keuangan

Kuangan bertugas menerima hasil penjualan cacing, dan bertanggung jawab atas keuangan perusahaan.

e. Bagian Marketing

Marketing bertugas memasarkan penjualan cacing.

4.2 Pola Kemitraan di CV. RAJ Organik

Pola kemitraan merupakan suatu kerjasama yang dilakukan oleh kedua pihak, dalam penelitian ini adalah peternak cacing dengan CV. RAJ Organik dalam waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling menguntungkan (Hafsah, 2000). Pola kemitraan yang dijalin adalah kontrak kerja yang

saling menguntungkan, dimana CV. RAJ Organik mempunyai peran serta dalam pembinaan kepada peternak cacing mengenai cara pemeliharaan cacing agar produksi yang tinggi disertai kualitas cacing sehingga akan memberikan hasil produksi dan keuntungan bagi peternak cacing maupun CV. RAJ Organik.

Peternak cacing sebagai mitra harus menyediakan lahan sendiri dan tenaga kerja. CV. RAJ Organik menyediakan bibit cacing dan media cacing yang siap untuk dibudidayakan. Pola kemitraan antara peternak cacing dengan CV. RAJ Organik ini cukup membantu peternak cacing dalam mengusahakan budidaya cacing dengan baik. Bimbingan budidaya hingga pasca panen yang dilakukan oleh CV. RAJ Organik sangat membantu peternak cacing untuk dapat memproduksi cacing dengan kualitas yang baik. Semakin tinggi kualitas cacing yang dihasilkan, maka akan semakin tinggi hasil produksi cacing. Hal ini sangat berpengaruh terhadap tingkat pendapatan peternak cacing.

4.2.1 Aturan Umum Bergabung Kemitraan

4.2.1.1 Persyaratan Keanggotaan

1. Wajib mengikuti paket program kemitraan sesuai dengan level yang dikehendaki oleh anggota baru
2. Fotokopi KTP yang berlaku 2 lembar
3. Foto berwarna 3X4 2 lembar
4. Mengisi blangko biodata registrasi lengkap
5. Mendapatkan kartu stok/form catatan setoran bulanan dan Kartu Tanda Anggota (KTA)
6. Wajib mengikuti semua kegiatan pelatihan standar budidaya cacing perusahaan
7. Mitra wajib mengikuti semua aturan yang telah ditetapkan oleh perusahaan

4.2.2 Kontrak Perjanjian dan Sanksi

4.2.2.1 Aturan Kontrak Kerja

1. Setelah mendaftar menjadi anggota, biaya kemitraan tidak bisa diambil / diuangkan kembali
2. Kontrak kerjasama berlaku selama 2 tahun dimulai dari saat penandatanganan kontrak kerja
3. Keputusan perpanjangan kontrak ada sepenuhnya adalah wewenang perusahaan

4.2.2.2 Aturan Tentang Sanksi Keanggotaan

1. Perusahaan berhak memberikan sanksi kepada mitra jika :
 - Terdapat bukti yang kuat bahwa mitra melakukan penjualan cacing untuk dijual konsumsi kepada pengguna / masyarakat tanpa informasi atau persetujuan dari perusahaan
 - Mitra melakukan pencemaran nama baik perusahaan, baik secara lisan atau tulisan
 - Mitra tergabung dalam organisasi lain yang merupakan kompetitor perusahaan
 - Baik secara pribadi atau kelompok, mitra melakukan kegiatan pelatihan kepada umum tentang budidaya cacing dengan biaya tertentu, dan lain sebagainya tanpa pemberitahuan dan persetujuan sebelumnya
2. Sanksi yang diberikan perusahaan atas tindakan tersebut diatas adalah menonaktifkan KTA anggota dan memutus seluruh hubungan kerjasama dengan anggota yang bersangkutan

4.2.3 Hak dan Kewajiban Inti

4.2.3.1 Aturan Tentang Level Kemitraan

1. Level kemitraan dipilih sendiri oleh mitra sesuai dengan kemampuan
2. Level kemitraan tidak bisa berubah sampai batas waktu 2 tahun. Apabila masa kontrak sudah berakhir, maka kerjasama sudah berakhir, maka ada 3 opsi yang bisa dijalankan :
 - Mitra mandiri, atau kontrak kerjasama tidak dilanjutkan
 - Mitra melakukan perpanjangan dengan pilihan level yang sama
 - Mitra melakukan perubahan level program
3. Kenaikan / penurunan level kemitraan adalah hak sepenuhnya perusahaan dengan mempertimbangkan prestasi yang dicapai oleh mitra pada periode sebelumnya
4. Untuk keperluan penjagaan / mengukur kemampuan, mitra boleh melakukan perubahan level kemitraan dengan batas waktu paling lama 1 bulan terhitung saat hari pendaftaran kemitraan

4.2.3.2 Pembayaran

1. Dasar pembayaran adalah sejumlah bobot yang tertera dalam faktur yang dikeluarkan pihak gudang
2. Teknis pembayaran adalah tunai / transfer pada hari H penimbangan atau selambat – lambatnnya adalah 7 hari setelah penyeteroran
3. Apabila pada hari tertentu dalam rangka memperlancar teknis pembayaran

4.2.3.3 Harga

1. Untuk penetapan harga penerimaan cacing oleh perusahaan, pada saat periode kontrak ditandatangani mitra ditetapkan adalah Rp. 22.500/kg (net cacing)
2. Apabila karena suatu hal yang diluar kebiasaan / normal, maka perusahaan akan memberikan informasi kepada mitra tentang perubahan harga situasi darurat

4.2.3.4 Pemilihan bibit

1. Perusahaan adalah satu – satunya pihak yang berwenang untuk mengeluarkan bibit cacing. Mitra tidak diperkenankan melakukan pembelian bibit dari luar dengan alasan apapun kecuali untuk keperluan pembelajaran dan lain – lain
2. Apabila karena suatu hal untuk kemudahan pelayanan dan kualitas bibit cacing, perusahaan berhak menunjuk salah satu kelompok / mitra untuk melakukan pelayanan bibit kepada mitra yang lain atas nama perusahaan. Mekanisme harga dan teknisnya sepenuhnya diatur oleh perusahaan

4.2.4 Hak dan Kewajiban Plasma

4.2.4.1 Aturan Tentang Jumlah Pengiriman / Setoran

1. Penyetoran / panen cacing bisa dilakukan Mitra sedikit-tidaknya setelah 4 bulan masa pemeliharaan. Kuota maksimal produksi sesuai dengan ketentuan yang sudah disepakati
2. Apabila mitra melakukan penyetoran diatas kuota maksimal produksi, maka perusahaan berhak untuk mengembalikan kelebihannya ke mitra tersebut

3. Jika sampai pada bulan 12, mitra belum melakukan penyetoran tanpa ada informasi / alasan yang tidak bisa dipertanggung jawabkan, maka secara sepihak perusahaan berhak melakukan pemutusan kontrak pada mitra tersebut
4. Setoran cacing dari mitra adalah cacing yang memiliki jenis sama dengan bibit yang diterima dari perusahaan, kecuali jenis cacing tertentu yang bisa diterima oleh perusahaan

4.2.4.2 Jadwal Penyetoran

1. Penjadwalan waktu penyetoran cacing ditetapkan oleh perusahaan dengan koordinasi terlebih dahulu dengan mitra yang bersangkutan
2. Teknis pengaturan waktu penyetoran cacing oleh mitra bisa dilakukan per-Bulan atau per-Minggu disesuaikan dengan kondisi yang ada, dengan tetap beracuan pada kuota maksimal produksi
3. Hari minggu dan hari libur nasional cacing libur
4. Waktu penyetoran cacing hanya bisa diterima pada saat jam pelayanan yaitu Senin – Kamis jam 08.00 – 14.00 WIB, apabila waktu penyetoran dilakukan pada hari aktif berikutnya. Resiko penyusutan / kematian cacing bukan tanggung jawab perusahaan

4.3 Karakteristik Responden

Karakteristik yang digunakan dalam penelitian ini meliputi umur responden, tingkat pendidikan responden, tingkat beternak responden dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Karakteristik Umum Responden

	Model 1		Model 2	
	Jumlah (orang)	(%)	Jumlah (orang)	(%)
Umur (Tahun)				
26 - 35	0	0	1	10
36 - 45	3	30	7	70
46 - 55	5	50	2	20
56 - 65	2	20	0	0
Tingkat Pendidikan				
SD	3	30	1	10
SMP	3	30	4	40
SMA	4	40	4	40
SARJANA	0	0	1	10
Pengalaman Berternak (Tahun)				
1 - 2	2	20	2	20
3 - 4	6	60	4	40
5 - 6	2	20	4	40

Sumber : data primer diolah, 2018

4.3.1 Umur Responden

Umur menjadi salah satu variabel yang menentukan dalam melakukan usaha, hal ini berkaitan dengan kemampuan fisik dan pola pikir dalam diri peternak. Umur peternak akan mempengaruhi kinerja seseorang dalam menjalankan aktivitas usaha, apabila umur produktif akan mampu dalam mengelola usahanya lebih baik di bandingkan dengan orang yang diluar umur produktif. Semakin bertambah umur seseorang, maka tenaga fisik yang dimiliki akan semakin produktif dan apabila melewati

batas umur produktif, maka produktifitas akan semakin menurun.

Tabel 1. menunjukkan bahwa umur peternak cacing yang paling tinggi yaitu 46 - 55 tahun pada model 1 (50%) dan 36 – 45 tahun pada model 2 (70%), selain itu dapat diartikan bahwa peternak umur 25 - 45 tahun memilih usaha peternakan karena masih mampu melakukan banyak aktivitas. Tjiptoherjianto (2011) menjelaskan bahwa umur berhubungan erat dengan produktivitas kerja, pekerja sebaiknya memiliki umur produktif yaitu kurang dari 60 tahun sehingga dapat bekerja dengan lebih efisien.

Kesimpulan umur peternak plasma termasuk umur produktif dalam kegiatan pemeliharaan cacing secara efektif dan efisien. Hafisah (2000) menjelaskan bahwa umur sangat berkaitan erat dengan adopsi inovasi suatu teknologi. Jika petani tergolong pada umur produktif (25 – 45 tahun), maka proses penerimaan adopsi cukup baik bila di bandingkan dengan umur yang lebih muda atau lebih tua.

4.3.2 Tingkat Pendidikan Responden

Seorang dengan pendidikan yang lebih tinggi mampu mengelola usahanya dengan efisien dan optimal. Pendidikan yang dimiliki peternak plasma akan berkaitan dengan tingkat kemampuan dalam menyerap dan menerima pengetahuan, sehingga para peternak diharapkan mampu menerima dan memahami informasi masukan dari perusahaan inti CV. RAJ Organik.

Berdasarkan Tabel 1. Menunjukkan tingkat pendidikan pada peternak cacing model 1 adalah SD sampai SMA dan model 2 adalah SD sampai SARJANA. Tingkat pendidikan peternak paling banyak terdapat pada

tingkat SMA sebesar 50%. Berdasarkan data tersebut maka tingkat pendidikan yang dimiliki peternakan akan berdampak pada pengelolaan usaha peternakan, khususnya dalam menyerap informasi dan inovasi baru terkait peternakan cacing yang kemudian dapat diaplikasikan pada usaha peternakan yang mereka miliki sehingga usaha tersebut bisa berkembang menjadi lebih baik. Tingkat pendidikan yang semakin tinggi membuat kemampuan mengelola usaha peternakan semakin baik karena memiliki kemampuan berpikir yang lebih kritis.

Sebagian besar pendidikan peternak adalah Sekolah Menengah Atas (SMA), hal ini sesuai dengan hasil penelitian Nurwahyuni (2013) menjelaskan bahwa pendidikan formal peternak sebagian besar yaitu Sekolah Menengah Atas (SMA). Sunarto (2006) menjelaskan bahwa pendidikan merupakan suatu indikasi yang sangat penting dalam menilai suatu keberhasilan usaha, karena seseorang dengan tingkat pendidikan akan lebih mudah untuk mengadopsi ilmu dan teknologi dalam menjalankan usaha.

4.3.3 Pengalaman Beternak Responden

Pengalaman usaha merupakan ukuran berapa lama seseorang dalam menjalankan sebuah usaha atau pekerjaan yang bertujuan sebagai analisa tingkat kompetensi teknis. Lama atau tidaknya usaha akan berpengaruh terhadap perkembangan atau keberhasilan daripada sebuah usaha. Lama usaha beternak berkaitan dengan seberapa jauh pengalaman dalam melaksanakan usaha peternakan. Lama usaha peternakan merupakan pengalaman yang dapat diambil manfaatnya sehingga dapat membantu peternak dalam melaksanakan usahanya, semakin lama

melaksanakan usaha maka pengalaman yang didapatkan akan semakin banyak. Pengalaman berternak dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. menunjukkan bahwa pengalaman beternak cacing yang paling tinggi yaitu pada 3 – 4 tahun pada model 1 (60%) dan pada model 2 (40%) . Pengalaman berternak sebagian besar antara 3 – 6 tahun, hal ini sesuai dengan pernyataan Hafisah (2000) menjelaskan bahwa pengalaman berternak merupakan pedoman yang berharga bagi kemajuan usaha perternak, karena semakin lamanya pengalaman akan semakin terampil dalam mengelola usaha perternakan.

4.4 Modal

Modal yang digunakan dalam peternakan cacing dibagi menjadi dua, yaitu modal tetap dan modal kerja. Modal tetap merupakan modal yang tidak akan habis digunakan dalam satu periode produksi dan akan mengalami penyusutan sesuai dengan umur ekonomis. Modal tetap digunakan untuk membeli aset permanen sebagai faktor penunjang yang tidak habis terpakai dalam satu kali periode produksi, sehingga dalam hal ini dibutuhkan perawatan agar dapat bertahan dalam waktu lama (Ibrahim, 2009). Modal kerja adalah modal yang akan habis digunakan dalam satu periode produksi meliputi media cacing, pakan, dan lain-lain.

Tabel 2. Modal Usaha

Modal Usaha	Model 1 (Rp.000,-)	Model 2 (Rp.000,-)
Sewa Tanah	25.500	15.385
Rumah Cacing	-	71.900
Media Cacing	15.650	8.150
Peralatan	2.234	10.820
Pakan	3.000	10.800
Bibit	14.000	27.350
Total Modal	60.384	144.405
Rata-Rata	6.038,4	14.440,5

Sumber : Data primer diolah, 2018

Tabel 2. rincian biaya dapat dilihat pada lampiran 5 dan lampiran 6 menunjukkan bahwa modal usaha peternakan cacing model 2 lebih tinggi dibandingkan dengan modal usaha peternakan cacing model 1 disebabkan perbedaan dalam rumah cacing sehingga mempengaruhi jumlah total modal. Peternak cacing model 2 menggunakan rumah cacing yang terbuat dari batako sehingga membutuhkan modal yang besar pula untuk membuatnya, sedangkan peternak cacing model 1 menggunakan rumah cacing di tanah secara langsung sehingga tidak mengeluarkan modal.

Kasmir (2010) menjelaskan bahwa modal menjadi kebutuhan investasi yang dibutuhkan pada saat tertentu hingga umur ekonomis habis. modal kerja membutuhkan penanganan khusus setiap saat, sehingga operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik. Modal kerja dapat diartikan seluruh aktiva lancar yang dimiliki perusahaan atau setelah aktiva lancar dikurangi utang lancar.

4.5 Penerimaan

Usaha peternakan cacing pola kemitraan memperoleh penerimaan dari hasil penjualan cacing, dan penjualan kascing. Rata-rata penerimaan setiap periode pada peternakan cacing pola kemitraan model 1 dan model 2 dapat dilihat pada Tabel 3

Tabel 3. Rata-rata produksi cacing per periode

	Model 1		Model 2	
	Cacing (kg)	Kascing (kg)	Cacing (kg)	Kascing (kg)
Periode 1	819,5	112	870,5	142
Periode 2	360,4	82	727,6	142
Periode 3	847	100	915,8	130
Periode 4	813	112	717,8	142
Periode 5	1200,9	112	516,9	82
Periode 6	614,7	80	226,9	12
Periode 7	745,7	80	689	82
Periode 8	-	-	-	-
Periode 9	159,5	30	525,3	82
Periode 10	213,3	15	330,7	82
Periode 11	84,4	17	398,2	82
Periode 12	169,4	15	264,4	82
Jumlah	6027,8	755	5312,6	1060
Rata-rata	602,78	75,5	531,26	106

Keterangan : 1 periode merupakan 1 bulan pemeliharaan

Pada Tabel 3 menunjukkan jumlah setiap periode penerimaan usaha peternakan cacing pola kemitraan. Penerimaan tertinggi pada usaha peternakan cacing pola kemitraan pada Model 1 sebesar 6027,8 kg angka tersebut diperoleh dari penjualan cacing, dan penjualan kascing

sebesar 755 kg. Sedangkan penerimaan pada usaha peternakan cacing pola kemitraan Model 2 sebesar 5312,6 kg dari penjualan cacing, dan dari penjualan kascing sebesar 1060 kg. Berdasarkan data tersebut dapat diketahui bahwa penerimaan pada usaha peternakan cacing Model 2 lebih rendah daripada penerimaan pada usaha peternakan cacing Model 1. Hal tersebut disebabkan pemeliharaan Model 1 menggunakan rumah cacing ditanah lebih mempermudah cacing untuk berkembang biak karena sesuai dengan tempat hidup cacing, sedangkan pemeliharaan Model 2 yaitu dengan menggunakan rumah cacing dari batako menyebabkan kurangnya sirkulasi air sehingga kelembaban media cacing kurang sesuai dengan tempat hidup cacing. Soekartawi (2002) menjelaskan bahwa nilai penerimaan usaha ternak sebagai nilai uang yang diterima dari hasil penjualan produksi yaitu besarnya jumlah produksi dikalikan harga jual produksi. Total penerimaan yaitu hasil kali dari jumlah unit yang terjual.

4.6 Analisa Ekonomi Usaha

Analisa ekonomi usaha bagian penting yang perlu dilakukan dalam suatu usaha agar dapat menghitung kebutuhan biaya produksi, penerimaan dan keuntungan. Adapun hasil analisa ekonomi usaha peternakan plasma cacing adalah sebagai berikut :

4.6.1 Biaya Produksi

Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang tidak berpengaruh oleh tingkat kegiatan maupun volume produksi, sedangkan biaya tidak tetap (*variable cost*) adalah biaya yang sifatnya dapat berubah tergantung dari volume produksi. Sundari dan Katamso (2010) menyatakan bahwa biaya produksi dibagi menjadi dua, yaitu biaya tetap

(*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*). Usaha peternakan plasma cacing ini biaya tetap meliputi tenaga kerja, sewa lahan, PBB, penyusutan rumah cacing, dan penyusutan peralatan kandang. Biaya tetap ditanggung oleh peternak plasma.

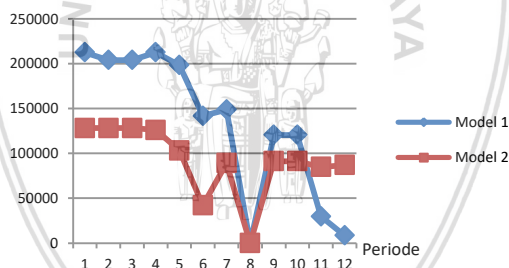
Biaya tidak tetap (*variable cost*) dalam usaha peternakan plasma cacing ini meliputi pakan, listrik/air, BBM, dan media cacing. Biaya yang paling besar berpengaruh pada biaya tidak tetap (*variabel cost*) yaitu biaya yang dikeluarkan untuk sewa lahan sebesar 45%.

Biaya produksi terbesar terdapat pada sewa lahan. Biaya produksi tersebut setiap periode mengalami perubahan fluktuatif. Harga media cacing dapat mengalami harga yang fluktuatif karena minimnya produksi bahan baku sehingga harga menjadi mahal, demikian pula sebaliknya. Biaya sewa lahan dan media cacing dapat dilihat pada Tabel 4 dan Gambar 3 berikut ini :

Tabel 4. Biaya Sewa Lahan

Periode	Model 1 (Rp/m ²)	Model 2 (Rp/m ²)
1	212.500	128.208
2	204.000	128.208
3	212.500	128.208
4	212.500	126.083
5	198.333	103.275
6	141.667	42.075
7	148.750	89.108
8	-	-
9	120.417	91.233
10	120.417	91.233
11	19.750	84.858
12	8.500	86.983

Sumber : Data primer diolah, 2018



Gambar 3. grafik sewa lahan

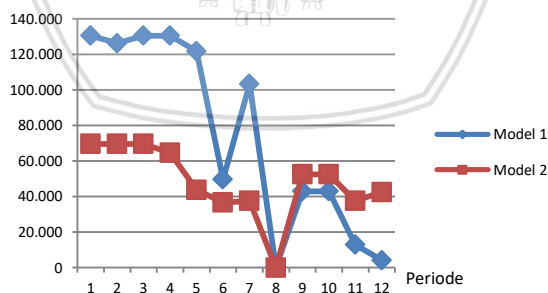
Gambar 3. menunjukkan bahwa biaya sewa lahan tertinggi pada model 1 yaitu periode 1 dan periode 5 sebesar Rp. 212.500; pada model 2 yaitu periode 1, periode 2, dan periode 3 sebesar Rp. 128.208. Seluruh usaha peternakan cacing menggunakan lahan tanah milik sendiri yang, namun sewa lahan tetap di hitung sebagai biaya tetap yang rata-rata harga sewa per m²/tahun Rp. 17.000. Jaelani (2013) menjelaskan bahwa usaha peternakan seluruhnya

yang berada diatas tanah milik sendiri, namun sewa tanah tetap diperhitungkan sebagai biaya pengeluaran peternak. Biaya sewa tanah relatif sama sehingga sewa tanah yang diperhitungkan menggunakan kisaran sewa tanah yang ada di wilayah tersebut.

Tabel 5. Media Cacing

Periode	Model 1 (Rp)	Model 2 (Rp)
1	130.417	69.583
2	126.250	69.583
3	130.417	69.583
4	130.417	64.583
5	121.667	43.750
6	49.583	36.667
7	103.333	37.500
8	-	-
9	42.917	52.500
10	42.917	52.500
11	12.917	37.500
12	4.167	42.500

Sumber : Data primer diolah, 2018



Gambar 4. grafik media cacing

Gambar 4. menunjukkan biaya media cacing tertinggi pada model 1 yaitu pada periode 1, periode 4 dan periode 5

sebesar Rp. 130.417; sedangkan pada model 2 yaitu periode 1, periode 2, dan periode 3 sebesar Rp. 69.583. Media cacing digunakan untuk media hidup sekaligus sumber makan cacing, karena itu media cacing wajib diganti setiap satu periode sekali agar cacing tanah tidak meninggalkan lahan dan mengalami kematian.

Yuliprianto (2010) menjelaskan bahwa berkurangnya bahan organik tanah yang berarti sedikitnya persediaan pakan cacing tanah sehingga untuk jangka panjang akan menyebabkan cacing tanah meninggalkan lahan atau mengalami kematian. Hewan-hewan memanfaatkan bahan organik sebagai sumber pakan untuk kelangsungan hidupnya (Barnes, 1984).

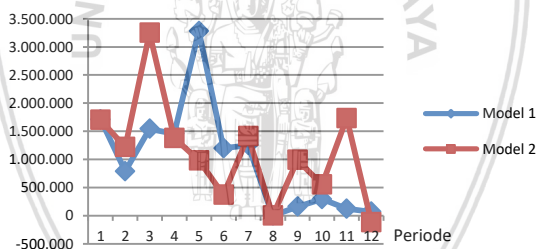
4.7 Keuntungan dan Kerugian Peternak Plasma

Keuntungan adalah selisih nilai antara total hasil penerimaan dengan total biaya produksi yang dikeluarkan. Hasil keuntungan yang diperoleh dari peternak cacing berdasarkan model 1 dan model 2 dapat dilihat pada Tabel 6 dan Gambar 5 berikut ini :

Tabel 6. Keuntungan dan Kerugian

Periode	Model 1 (Rp)	Model 2 (Rp)
1	1.710.085	1.702.558
2	786.937	1.218.733
3	1.541.470	3.249.483
4	1.455.460	1.380.006
5	3.281.352	981.309
6	1.197.991	368.756
7	1.250.900	1.413.351
8	-	-
9	160.414	989.560
10	292.516	552.710
11	121.384	1.713.251
12	69.223	- 116.783

Sumber : Data primer diolah, 2018



Gambar 5. grafik keuntungan dan kerugian

Gambar 5 . menunjukkan keuntungan tertinggi pada model 1 periode 5 sebesar Rp. 3.281.352; model 2 periode 3 sebesar Rp. 3.249.483. Parasdy, Mastuti dan Djatmiko (2013) menjelaskan bahwa keuntungan merupakan selisih antara penerimaan dengan seluruh biaya yang dikeluarkan pada proses produksi. Keuntungan terendah Model 1 terdapat pada periode 12 sebesar Rp. 69.223; sedangkan pada Model 2 terdapat pada periode 12 sebesar Rp. -116.783 yang dapat

dikatakan rugi, karena penerimaan yang didapat lebih sedikit dibandingkan dengan total biaya produksi yang dikeluarkan. Maliton, Hari, dan Budi (2015) menjelaskan bahwa adapun perbedaan hasil keuntungan antara Model 1 dan Model 2 disebabkan oleh biaya produksi yang dikeluarkan lebih besar dibandingkan dengan penerimaan yang didapat, sehingga keuntungan yang dihasilkan menjadi lebih rendah atau rugi. Besar kecilnya kerugian berkaitan dengan biaya produksi yang tinggi dibandingkan dengan penerimaan. Biaya produksi yang tinggi didapat dari menghitung biaya tetap (tenaga kerja, sewa lahan, PBB, penyusutan rumah cacing, dan penyusutan peralatan) sedangkan biaya variabel (pakan, listrik/air, BBM, dan media cacing).

4.8 Analisa Kelayakan Usaha

Analisa kelayakan usaha merupakan bagian penting yang perlu dilakukan dalam suatu usaha agar dapat menghitung nilai *R/C Ratio*, dan *BEP (break even point)*. Adapun hasil analisa kelayakan usaha peternakan plasma cacing adalah sebagai berikut :

4.8.1 R/C Ratio

R/C ratio (revenue cost ratio), yaitu perbandingan antara penerimaan (*revenue*) dengan total biaya produksi (*cost*). Analisa *R/C ratio* digunakan untuk mengukur suatu perusahaan peternakan cacing telah berjalan efisien atau tidak, sehingga dapat digunakan sebagai dasar dalam meningkatkan hasil produksi dengan biaya produksi yang telah dikeluarkan. Syamsudin (2009) menjelaskan bahwa perhitungan *R/C ratio* bertujuan untuk mengukur efisiensi *input* untuk menghasilkan *output* dengan perhitungan dari

perbandingan antar total penerimaan dengan total biaya produksi.

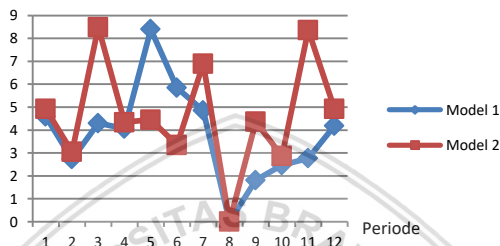
Tabel 7. R/C Ratio

Periode	Model 1	Model 2
1	4,59	4,93
2	2,73	3,05
3	4,3	8,49
4	4,06	4,34
5	8,4	4.45
6	5,84	3,35
7	4,84	6,9
8	-	-
9	1,81	4,36
10	2,47	2,87
11	2,77	8,36
12	4,19	4,92

Sumber : Data primer diolah, 2018

Tabel 7. menunjukkan bahwa nilai *R/C Ratio* tertinggi pada Model 1 periode 5 yaitu 8,40 yang berarti bahwa setiap Rp. 10.000 biaya produksi yang dikeluarkan peternak menghasilkan penerimaan sebesar Rp. 84.000 ; Model 2 periode 3 yaitu 8,49 yang berarti bahwa setiap Rp. 10.000 biaya produksi yang dikeluarkan peternak menghasilkan penerimaan sebesar Rp. 84.900 semakin besar penerimaan yang didapat dari penjualan cacing dan kasing maka akan semakin tinggi pula nilai *R/C Ratio*. Secara keseluruhan peternak plasma mendapat nilai *R/C ratio* diatas 8, hal tersebut menunjukkan bahwa usaha peternakan cacing pola kemitraan dapat dikatakan layak untuk dikembangkan, apabila nilai *R/C ratio* >1 maka usaha tersebut mendapat keuntungan karena penerimaan lebih besar daripada biaya produksi, namun jika nilai *R/C*

$ratio < 1$ maka usaha tersebut mengalami kerugian karena penerimaan yang diperoleh lebih rendah dari biaya produksi. Ahmad (2011) menjelaskan bahwa suatu usaha dikatakan menguntungkan jika perbandingan antara R dan C (R/C) bernilai lebih dari 1.



Gambar 6. grafik R/C Ratio

4.8.2 Break Even Point (BEP)

Analisa *Break Even Point* (BEP) yang digunakan pada peternakan plasma cacing yaitu BEP jumlah kilogram cacing. *Break Even Point* (BEP) merupakan suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak mengalami keuntungan (Ibrahim, 2009). Nilai BEP menjadi ukuran dalam jumlah minimum hasil produksi suatu usaha ekonomis. Fungsi dari titik impas adalah sebagai penentu jumlah produksi minimum yang harus dihasilkan dan harga jual terendah dari produk.

Tabel 8. BEP harga cacing/kg

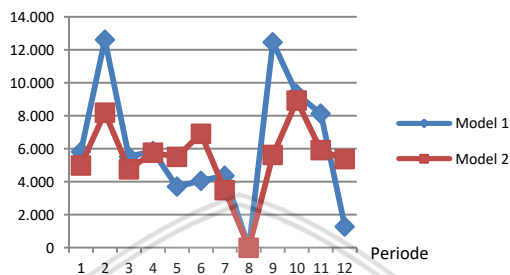
Periode	Model 1 (Rp)	Model 2 (Rp)
1	5.812	4.981
2	12.614	8.189
3	5.511	4.743
4	5.858	5.763
5	3.690	5.498
6	4.053	6.909
7	4.361	3.475
8	-	-
9	12.455	5.613
10	9.314	8.916
11	8.122	5.905
12	1.280	5.362

Sumber : Data primer diolah, 2018

Tabel 8. menunjukkan bahwa BEP jumlah kilogram cacing tertinggi pada model 1 periode 2 yaitu 12.614/kg dan periode 9 yaitu 12.455/kg; model 2 periode 2 yaitu 8.189/kg dan periode 10 yaitu 8.916/kg. BEP jumlah kilogram tinggi disebabkan karena total biaya produksi yang di keluarkan besar diikuti dengan besar perolehan cacing/kg. Semakin rendah nilai BEP harga maka usaha peternakan tersebut dapat dikatakan semakin efisien, dikatakan semakin efisien karena bila BEP harga jauh lebih rendah daripada harga jual maka pendapatan atau keuntungan peternak akan semakin tinggi.

Nilai BEP harga tinggi maka dapat diartikan pada periode tersebut memiliki titik impas yang paling dekat dengan harga jual cacing, sehingga dapat dikatakan pada periode tersebut mendapatkan keuntungan yang paling rendah. Cristina (2015) menjelaskan bahwa BEP merupakan keadaan dimana dalam operasi perusahaan

tidak memperoleh laba/keuntungan dan juga tidak memperoleh rugi dan artinya penghasilan sama dengan total biaya.



Gambar 7. Grafik BEP jumlah kilogram cacing

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Usaha peternakan cacing pola kemitraan biaya produksi pada model 1 sebesar Rp. 281.454 dan pada model 2 sebesar Rp. 293.643, penerimaan pada model 1 sebesar Rp. 1.270.431 dan model 2 sebesar Rp. 1.472.254, keuntungan pada model 1 sebesar Rp. 988.977 dan pada model 2 sebesar Rp. 1.122.578.
2. Nilai R/C *Ratio* pada model 1 sebesar 4 dan pada model 2 sebesar 5, tingkat BEP harga pada model 1 sebesar Rp. 6.089/kg dan pada model 2 sebesar Rp. 5.446/kg model 1 dan model 2 dikatakan layak.

5.2 Saran

Saran yang dapat diberikan adalah walaupun usaha peternakan cacing pola kemitraan model 1 dan model 2 dikatakan layak, namun masih lemah dalam manajemen pemeliharaan cacing terutama untuk menjaga kelembaban media cacing yang optimal agar produksi cacing setiap panen semakin stabil. Sebaiknya pada waktu penyeteran cacing mitra di beri kartu/catatan agar mengetahui berapa besar cacing yang di dapat.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, F.T. 2012. *Analisa Kelayakan Finansial Usaha Penggemukan Sapi Potong di Desa Dander Kecamatan Dander Kabupaten Bojonegoro*.
- Ahmad, K. 2011. *Akuntansi Manajemen Edisi Ke Tujuh*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Amin, Wahyudi. 2013. *Analisis Pendapatan Usaha Peternakan Sapi Potong Di Kecamatan Barru Kabupaten Barru*. (Skripsi) Universitas Hasanuddin.
- Barnes, R, D. 1984. *Invertebrata Zoology*. W.B Sounder Company Toppan Company. London
- Bastian, L. 2006. *Akuntansi Sektor Publik: Suatu Pengantar*. Jakarta: Erlangga.
- Boediono. 2002. *Ekonomi Mikro Ilmu Peternakan*. Gadjahmada University Press. Yogyakarta.
- Budiarti, A. dan R. Palungkun. 1992. *Cacing Tanah : Aneka Cara Budidaya, Penanganan Lepas Panen, Peluang Campuran Ransum Ternak Dan Ikan*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Candra, S. 2012. *Analisis Ekonomi Usaha Ayam Petelur CV. Santoso Farm Di Desa Kerjen Kecamatan Srengat Kabupaten Blitar*. (Skripsi) Program Studi Ilmu Peternakan. Fakultas Peternakan, Universitas Brawijaya Malang.

- Fitriza, Y.T., F. Trisakti H., dan Suci P.S. 2012. *Analisis Pendapatan Dan Persepsi Peternak Plasma Terhadap Kontrak Perjanjian Pola Kemitraan Ayam Pedaging Di Propinsi Lampung*. Fakultas Peternakan Universitas Gajah Mada Yogyakarta.
- Hafisah, J.M. 2000. *Kemitraan Usaha Konsep dan Strategi*. Cetakan Kedua. PT. Penerbit Swadaya Ghalia Indonesia. Bogor.
- Hafsah, MJ. 2002. *Bisnis Gula di Indonesia*. Pustaka Sinar Harapan. Jakarta.
- Hakam, A. A., 2014. *Peran Kelompok Tani Terhadap Usaha Peningkatan Pendapatan Anggota Melalui Program Kemitraan Usahatani (Studi Kasus Kelompok Tani "Sri Mulyo" Kecamatan Sukun, Kota Malang)*. Jurnal Ilmiah. 1 (1) : 1-12.
- Ibrahim, Y. 2009. *Studi Kelayakan Bisnis*. PT. Rineka Cipta. Jakarta.
- Jaelani, A., Sulislinawati, dan Maslan. 2013. *Analisis Kelayakan Usaha Peternakan Ayam Broiler Di Kecamatan Tapin Utara Kabupaten Tapin*. Jurnal Ilmu Ternak. 13 (2) : 42-48.
- Kasmir. 2010. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Kencana Prenada Media Group. Jakarta.
- Maliton, G., Utami, H. D., dan Hartono, B. 2015. *Analisis Kinerja Finansial Usaha Peternakan Broiler Sistem Closed House Pola Kemitraan Di Kabupaten Tuban*

- (Studi Kasus PT. Semesta Mitra Sejahtera). Jurnal Ilmu-Ilmu Peternakan, 23 (3) : 11 – 16.
- Mubarok, A. L. Z. 2003. *Budidaya Cacing Tanah Sebagai Usaha Alternatif Di Masa Krisis Ekonomi*. Jurnal Dedikasi. 1 (1) : 129 - 135.
- Munawir. 2002. *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty. Yogyakarta.
- Nirwana. 2003. *Pengantar Mikro Ekonomi*. Bayumedia Publishing. Malang.
- Noor, H.F. 2008. *Ekonomi Manajerial*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Nuraini, I. 2005. *Pengantar Ekonomi Mikro*. Penerbit Universitas Muhammadiyah Malang. Malang.
- Nurwahyuni, E., Utami, H. D., dan Hartono B. 2013. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kontribusi Usaha Ternak Ayam Ras Petelur Terhadap Pendapatan Rumah tangga Di Kecamatan Kras Kabupaten Kediri*. Jurnal Ilmu-Ilmu Peternakan, 1 (1) : 1 – 10.
- Palungkun, R. 2010. *Usaha Ternak Cacing Tanah Lumbricus Rubellus*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Parasdy, W., S. Mastuti, dan O.E. Djatmiko. 2013. *Analisis Finansial Usaha Peternakan Ayam Niaga Petelur di Kecamatan Kademangan Kabupaten Blitar (Financial Business Of Analysis Of Farm Comercial Laying*

- Chichen Sub-District Of Kademangan, District Of Blitar*). Jurnal Ilmiah Peternakan, 1 (1) : 88 - 98.
- Rahayu, I.T. dan T.A. Ardani. 2004. *Observasi dan Wawancara*. Bayumedia. Publishing. Malang.
- Rahim dan Hastuti. 2007. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian*. PT. Salemba Empat. Jakarta.
- Riyanto, B. 2001. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Badan Penerbit Fakultas Ekonomi UGM. Yogyakarta.
- Rukmana, R. 1999. *Budidaya Cacing Tanah*. Penerbit Kanisius. Yogyakarta.
- Salam, T., Muis, M., dan Rumengan, E.N. 2006. *Analisis Finansial Peternakan Ayam Broiler Pola Kemitraan*. Jurnal Agrisistem, 2 (1) : 32 - 39.
- Siahaan, D. 2009. *Analisis Penerapan Kebijakan Manajemen Piutang Serta Pengaruhnya Terhadap Cash Ratio, Net Profit Margin Dan Earning Power Pada PT. Wijaya Indonesia Bicycle Industry Cabang Setia Budi Medan*. (Skripsi) Universitas Sumatera Utara.
- Soekartawi. 2002. *Analisis Usaha Tani*. Universitas Indonesia Press. Jakarta.
- Soekartawi. 2005. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*. PT. Raja Grafindo Perkasa. Jakarta.
- Soemarsono. 2003. *Akuntansi Suatu Pengantar II*. Salemba Empat. Jakarta.

- Suastiana, I.G.P.B dan I.G.N Kayana. 2005. *Analisis Finansial Usaha Agribisnis Peternakan Ayam Pedaging (Suatu Studi Kasus)*. Jurnal Ilmu Ternak, 13 (2) : 42 – 48.
- Subkhie, H., Suryahadi, dan Amiruddin, S. 2012. *Analisis Kelayakan Usaha Peternakan Ayam Pedaging Dengan Pola Kemitraan di Kecamatan Ciampea Kabupaten Bogor*. 7 (1) : 54-63.
- Sudadi, M. 1995. *Manajemen Keuangan Untuk Praktisi Keuangan*. Gransindo. Jakarta.
- Sumardjo, J. Sukalaksana dan W.A. Darmono. 2004. *Teori dan Praktik Kemitraan Agribisnis*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Sunarto. 2006. *Perilaku Konsumen*. Amus. Yogyakarta.
- Sunaryo, T. 2001. *Ekonomi Manajerial – Aplikasi Teori Ekonomi Mikro*. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Sundari dan Katamso.2010. *Analisis Pendapatan Peternak Sapi Perah Lokal Dan Eks-Impor Anggota Koperasi Warga Mulya Di Kabupaten Sleman Yogyakarta*. Agriculture Science Journal, 25 (2) : 26 - 32.
- Suratiyah, K. 2006. *Ilmu Usahatani*. PT. Salemba Empat. Jakarta.
- Sutawi. 2007. *Agribisnis Peternakan. Kapita selekta*. Universitas Muhamadiyah Malang Press. Malang.
- Syamsuddin, L. 2009. *Manajemen Keuangan Perusahaan: Konsep Aplikasi Dan Perencanaan Pengawasan*

- Pengambilan Kepuasan*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Tjiptoherijanto. 1998. *Pemberdayaan Penduduk dan Peningkatan Kualitas Sumberdaya Manusia*. [Penelitian]. Universitas Indonesia, Jakarta.
- Triana, A., T. Salam dan M. Muis. 2007. *Analisis Pendapatan Usaha Peternakan Ayam Ras Petelur Periode Layer di Kecamatan Cenrana Kabupaten Maros*. Jurnal Agrisistem, 3 (1) : 11 - 25 .
- Widiastuti. 2002. *Hukum-Hukum Kemitraan*. Bogor: Pustaka Widada Agus.
- Yuliprianto, H. 2010. *Biologi Tanah dan Startegi Pengelolaannya*. Graha Ilmu. Yogyakarta.